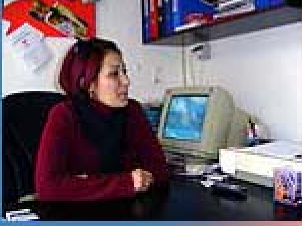
Elinin hamuru ile erkek işine bir el attı, pir attı.
Tarih: 06.05.2004 Saat: 15:21
Konu: Röportaj


Henüz 25 yaşında olmasına rağmen Muğla ve çevresinde otomotiv sektöründe önemli başarılar elde eden Başak Erdal, kentin "En başarılı İşkadını" seçildi...İşinde son derece iddialı olan Başak Erdal, erkeklerin kendisini yadırgamasına karşı, "Onlar bindikleri araçlarının ebatlarını bilmiyor ama ben biliyorum" diyor.

Akü ve Lastik sektöründe Türkiye'nin tek bayan satıcısı olan Erdal, sanayi sitelerinde dolaşırken üzerine odaklanan meraklı bakışlara aldırmıyor artık...İşe başlayana kadar akünün aracın neresinde olduğunu bile bilmediğini itiraf eden Başak Hanım, artık işiyle ilgili her türlü teknik bilgiye sahip...

Başak Erdal Muğla'da kendine ait işyerinde otomotiv sektörüyle uğraşıyor. Bayan olduğu için eleştirilere hedef olmasına rağmen hep çalışmış , hep daha ileriye gitmiş. Aslında İşletme Fakültesi mezunu olan Başak hanımı tanıyanlar ona ya 'akücü Başak' ya da 'lastikçi Başak' diye hitap ediyorlar. Geçtiğimiz yıl Dünya Gazetesi tarafından Muğla'nın en başarılı iş kadını seçildi. Bu keyifli başarı öyküsünü okumak isterseniz sizi röportajımıza davet ediyoruz...
P.A: Merhaba Başak hanım. Öncelikle bize biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?
B.E: Muğla Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Aslında yüksek lisans yapma planım vardı. Ama baktım ki kapasitemin yarısını okula, yarısını işe ayırıyorum. Ve her ikisinin sonucunda yakaladığım başarı yüzde elli... Daha fazla arttırmak için hiçbir şansın olmuyor. İş hayatını çok sevdiğim için benim açımdan daha cazip geldi. Ve tamamı ile işime eğilmeye karar verdim. Kendimi buraya adapte ettim. Yani yüzde yüz kendimi işime verdim ve başarımı tam anlamıyla yaşadım.
P.A: Burada toptan ' perakende akü ve lastik satıyorsunuz. Bu işe başlamanız nasıl oldu?
B.E: Üniversite 2. sınıftayken beş yıllık bir turizm geçmişim vardı. Ve turizm sektöründe çok ciddi anlamda çalışıyordum. Ama ailem bundan hoşnut değildi. Çok çalışmama rağmen kazandığım paranın yeterli olmadığını belirterek bana iş kurmayı teklif ettiler. Ben daha düşünürken bir gün annemle babam apar topar beni alıp bu dükkanın içine getirdiler. Bir baktım yerde yüzlerce lastik, bir sürü akü, yağ, yedek parça... Burası senin dükkanın ve bunları sen yerleştireceksin dediler. Şaşırdım tabi turizm nerde, otomotiv nerde' Hiç alakasız olduğum bir konu; akü nedir' Arabanın neresine konur' Bu yedek parça ne işe yarar' Hiçbir

bilgim yok. İnanın aküye de hayatımda ilk defa burada gördüm. Çalıştığımız firmaların teknik servis müdürleri ve satış müdürleri gele gide işin genel anlamda çerçevesini bana aktardılar ve bende konuyla ilgili bir program çizdim. O sene yapmam gereken her şeyi yaptım ve işim daha çerçevelendi, maddeleşti. Böylece her geçen yıl bende yol kat ettim.
P.A: Bu işyerimin sahibisiniz ve bir alt kadronuz var, bu da erkeklerden oluşuyor. Bu sizin için veya onlar için bir farklılık oluşturuyor mu?
B.E: Tabi insanlar üzerinde farklılık yaratabilir. Yaşım daha 25. Benimle çalışan erkekler genellikle benden yaşça büyük ve dediğiniz gibi erkek oluyorlar. Ama profesyonel olup onları da profesyonelleştirdiğiniz zaman insanların size bakış açısı olumlu yönde değişiyor. Onlarla konuşma tarzım, davranışım farklı olunca, onlar kendi kendilerini eğitiyorlar. Evet Başak bizim patronumuz. Yaşı küçük olsa da, bayan olsa da, bu sektörde olsa da o bizim başımızda. Onun istediklerini yapmak durumundayız diye düşünüyorlar. Tabi bu düşünceye girmeyen kişiler zaten benimle çalışmıyor.

P.A: Bildiğim kadarıyla Türkiye'de teksiniz. Çalıştığınız sektör gördüğüm kadarıyla hiç kolay değil. Mesleğe başladığınızda bu sizi korkuttu mu?
B.E: Benimde bildiğim kadarıyla Türkiye'de bu sektörde çalışan başka bir bayan yok. Emin olabilirsiniz ki başarısız olacağım aklımın ucundan geçmedi. Kafamda imkansız diye bir şey hiç olmadı. Kafama bir şey koyduysam her zaman yapmışımdır. Ben bu işe girdiğim zaman bu işin sadece erkeklere ait olduğunu da düşünmedim. Belki yetiştirilme tarzımdan kaynaklanıyordu. Ailemde kız ' erkek ayrımı kesinlikle yapılmadı. Dolayısıyla ben bu işe başladığımda 'bir erkek işi' olarak görmedim. İş iştir. Ama tabiki bunun bir bayan işi olmadığını söyleyen insanlarla karşılaştım. Bu işin bayanı erkeği yoktur ki! Erkek ne yapıyor da bu meslek ona ait oluyor' Bu bir ticaret sonuçta. Bir bayan ve bir erkek ticaret yapamaz mı' Böyle düşünen insanlar bana komik bile geliyor.

P.A. : Tahminimce birçok kişi 'erkek işi' olarak düşünüyordur. Çünkü toplumumuzda maalesef böyle bir ayrım var.
B.E.: Tabiki böyle düşünülüyor. Burası ilk açıldığı zaman bir program çizdim. Programım masanın başında oturmak değildi. Aksine masanın başına yerime birini koyup sanayinin içinde gezmekti. O ortamı çok iyi tanımalıydım. Evet çok öncesinde arabam arıza yaptığımda her zaman yanımda bir erkek arkadaşımla gidiyordum. Belki daha kolay işlerimi hallederim, araç hakkında hiçbir şey anlamıyordum, onları aktarabilir tarzında bir düşüncem vardı. Bu sefer kendi başıma yürüyordum sanayinin içinde...İlk başlarda evet tedirgin oldum, insanların gözü benim üstümdeydi. Eminim ki şöyle düşünüyorlardı; bu kız niye sanayinin içinde geziyor' Ne işi var' Yürüyorum...Onlarda şaşırıyorlar. Birinin dükkanına giriyorum kendi malımı pazarlayabileceğim, şirketim hakkında bilgi verebileceğim bir dükkana giriyorum, dükkanın önünde bir sürü usta ' çırak tabi onlarda merak ediyor bu kız niye geliyor diye. Dükkan sahibiyle oturup sohbet ediyorum gözler açık bir şekilde beni dinliyorlar.
P.A: Ama siz bunu kabullendirmişsiniz. Belki de biraz daha inançsız ve güçsüz yapıda bir insan olsa başaramayabilirdi.
B.E: Aslında işine inanmakla başlıyor her şey. Sattığın ürüne inandığın ve evet ben bu işi yapacağım dediğin zaman ben bunu ciddi anlamda aktarabiliyorum. Karşımdaki insan ne tarzda bir cümle kullanırsa kullansın, bana nasıl bir soru yöneltirse yöneltsin kendime inandığım için vereceğim cevaplar hep doğrudur... Yani bu konumda benim yalan söylemeye, o yalanın üstüne başka bir yalan eklemeye, karıştırıp batırmaya ihtiyacım yok. Bir usta veya kaptan nasıl konuşmak istiyorsa öyle konuştum.
P.A: Birçok meslekte özel hayatınızdan ödün vermeniz gerekir. Yani evdeki Başağı evde, işteki başağı da işte bırakmak gerekebilir. Bunu siz yaşıyor musunuz?
B.E: Tabi özel hayatımda ciddi anlamda sarsıntılara giriyorum. Yani Muğla'da yaşayan bir genç olarak üniversitelileri de görüyorsunuz-tabi bu onlara suç atmak anlamında değil- gençler bu çağları hep 'bilgi alacağımız aynı zamanda boş geçeceğimiz çağlar' olarak görüyorlar. Ama aslında değil. Tabi üniversitede o havaya bende girdim. Ama iş hayatına atıldığın zaman o boş verdiğin ortamlarda, senin bir mağazaya malını satmak için gittiğinde karşındaki adamla o ortamlarda karşılaşırsan pek hoş gözükmüyor. Bu kız benim dükkanıma geliyor, çok saygın konuşuyor benim ona saygı duymam gerekiyor ama özel hayatında nasıl bir bayanmış diye düşünmeleri beni rahatsız eder. Bu şekilde düşünülmemesi için biraz özel hayatımdan fedakarlık ediyorum. Biraz iş hayatımın verdiği ağırlığı hafifleştirdim ve ortada bir denge yakaladım.
P.A: Bu işte başarılı olmak için az da olsa sert olmanız gerekiyor mu?
B.E: Yeri geldiği zaman çıkıyor tabi. Gerçi bu benim genel anlamda bir özelliğim. Tabi ticaret kısaca iki tarafın birbiriyle bir orta noktada buluşup karşılıklı alışveriş yapmasıdır. Çok basitçe böyle tanımlayabilirim. İki tarafta birbirinden bir şekilde ödün verir. Bir orta nokta yakalarsınız ve böylece ticaret yapmış olursunuz.

P.A.: Muğla ve Muğla çevresinde sizi tanıyorlar. 'Lastikçi Başak' veya 'Akücü Başak' olarak. Peki bu insanların sizinle olan ilk iletişiminde bir farklılık oldu mu' En azından bir erkek beklerken bayan olması sizin ilginç anılarınızın olmasına neden oldu mu?
B.E: Genellikle telefonlarda oluyor. İnsanlar Başak beyle görüşebilirmiyiz diye telefon açıyor. Kartımı bir yerden bulmuşlar, bir şekilde ulaşmışlar telefonuma. Başak bey yok ama Başak hanım burada, istermisiniz diyorum. Yok yok biz Başak beyle görüşeceğiz diyorlar inatla. Aradıkları kişinin ben olduğumu söylediğimde ise bir şaşkınlık oluyor ilk etapta. Hatta bazılarıyla telefonda konuştuktan sonra yanlarına gittiğimde, eğer o gün telefonda sesim kalın çıkıyorsa veya rahatsızsam gerçekten beni erkek olarak düşünüyorlar kafalarında. Yanlarına gidip 'Merhaba ben Başak Ticaretten Başak' dediğimde 'yok canım biz erkekle konuştuk' diyorlar.
P.A: Dünya gazetesi tarafından yılın 'İllerin En Başarılı Kadınları' dalında ödüle layık görüldünüz.Bundan bize biraz bahsedebilir misiniz?
B.E: Evet Muğla'da ki başarımdan dolayı bu ödüle layık görüldüm. O dönem Dünya gazetesinin bir muhabiri vardı. Muğla'da bazı çalışan işyeri sahibi bayanların isimlerini öğrenmiş bir yerlerden. Birçok kişi benden bahsetmiş, mutlaka gör tanış diye. Tabi arada bir geliyordu buraya müşterilerimle diyalogumu görüyordu, telefon konuşmalarımı dinliyordu. Şaşırıyordu mutlaka kendince; bir yerde çok kibar konuşurken diğer bir yerde 'usta naber" diyen bir tipim. O layık gördü sağ olsun, Dünya Gazetesi layık gördü. Teşekkür ederim onlara da.
P.A: Çok yoğun çalışıyorsunuz. Bunun yanında tabii sizinde keyif aldığınız hobileriniz vardır. Müzik dinlemek, spor yapmak gibi. Bunlara vakit ayırabiliyor musunuz?
B.E: İşyerinden çıktıktan sonra spor yapmayı çok seviyorum. Özellikle tenis oynamaya bayılırım. Mesela Marmaris veya Fethiye'ye iş seyahatine çıkıp döndüğüm zaman çok yorgun oluyorum. Eve gidip direkt yatıyorum. Yaptığım tek şey o. Ya da eve uğramadan önce arkadaşlarımın bulunduğu bir ortama gidip bir iki bir şeyler içip eve gidiyorum. O zaman spor yapma gibi bir olanağım yok. Ama genelde Muğla'da kaldığım günler içerisinde iş yerinden çıktıktan sonra mutlaka tenis oynamaya giderim. Gerçi kış mevsiminde bu biraz zorlaşıyor. Havalar iyi olduğun da kendime bir eş bulduğum anda tenis oynamaya gidiyorum. Birde ayrı bir zevkim daha var kaya tırmanışı yapmak. Burada Gençlik Spor İl Müdürlüğünün önünde öyle bir parkur var orada gidip yapıyorum. Eve geldikten sonra kitap okumak da çok güzel. Şu sıralarda ilgilendiğim kitaplar yine pazarlamacılık üzerine. Bazen felsefi kitaplara sarıyorum ama günlük hayata girdiğin zaman inanılmaz bir farklılık var. O yüzden felsefi kitaplara artık çok fazla sarmıyorum.
P.A: Arkadaşlarınız veya yakın çevreniz sizi arayıp da 'Başak lastik patladı' veya 'yolda kaldım.' Gibi sorularla karşınıza çıkıyorlar mı?
B.E: Tabii...Hiç unutmuyorum, üniversitedeydim, bir bayan arkadaşım vardı. Bir akşam 23.30 civarında Marmaris'ten dönüyormuş gece bana telefon açtı. 'Başak Lastiğim patladı. Ne yapacağım ben" yardımcı olabilirim ama ben seni birazdan ararım dedim. Marmaris'te bayilerim olduğu için hemen onları aradım. Durumu aktardım. On beş dakika içinde kızın yanına gittiler ve lastiği değiştirdiler. Bir gün kendi lastiğimde patladı. Bodrum'dan dönüyordum. Saat biraz geçti. Birden lastiğin patladığını fark ettim. Durdum. Benzin İstasyonuna çok yakındım. Patlak olan lastiği yerinden çıkarmaya çalışıyorum ama bijonlar öyle sıkılmış ki mümkün değil açılmıyor. Çıkarmak için bijon anahtarını deniyorum ama resmen üstünde zıplıyorum, bir türlü açılmıyor. Benzin İstasyonundan bir çocuk çağırdım birlikte yapalım diye. Gecenin 23'ünde bir bayan lastiği patlamış, değiştirmeye çalışıyor. Onu çekiyoruz, onu yapıyoruz hayır diyorum oraya konulmaz o. Yani çocukta bilmiyor. Neyse ki zar zor değiştirdik orda. Böylede bir maceram var. Bu durumlarla karşılaşınca ne yapacağımı öğrenmek için bu işin nasıl yapıldığı öğrenmek istedim. İlk başladığım zaman insanlar buraya gelip bana KDV nasıl eklersin, nasıl ıskonto yaparsın gibi bilgileri veriyorlardı. Bunları öğreniriz bir şekilde ben lastik sokup takmayı öğrenmek istiyorum dedim. Tamam dediler, karşıda bizim bir servisimiz var, oraya geçtik. Bana nasıl takılıp çıkarılacağını gösterdiler. Tamam dedim takın tekrar ben deneyeceğim. Taktılar, söktüm bijonları, lastiği lastik sökme takma makinesinin üstüne koydum. Değiştirdim yani ciddi ciddi. Tabi üstümde tulumlar ve eldivenlerde vardı.
P.A: Gördüğüm kadarıyla bu lastik işi biraz pis ve kuvvet isteyen bir iş. Belki de bu yüzden bayanlara pek uyulmadığı düşünülüyor?
B.E: Belki ama zaten bu işin pazarlama ya da yöneticilik boyutunda çalışıyorsanız, sizin yaptığınız iş değil zaten o. Benim onunla ilgilenmememin sebebi, 'lastikle ilgili ileride bir arıza gelirse eğer nasıl oluşmuş, sökerken takarken ne gibi şeylere dikkat etmen gerekiyor ki bu lastik arızasını giderir' şeklindeki bilgileri bilmek için. Tabi bir ortama girdiğimde işimle ilgili sorular soruluyor. Ben bir yandan da bunun için işimde ne yapıldığını bilmek zorundayım. Sadece teorik bilgi olmaz, pratiğimde olmalı ki gerçekten bu bilgimi bir insana aktarabileyim. Ben bu işe ilk başladığımda lastiklerin hepsi yerdeydi ve ben onları tek tek yerleştirdim. O esnada ebatların, lastiklerin farklı olduğunu öğrendim. Yolda gördüğüm bütün arabaların lastiklerine bakardım.

P.A: Peki bundan sonrası için belirlediğiniz hedeflerden bize biraz bahsedebilir misiniz?
B.E: Her zaman daha büyümeyi hedeflerim. Tabiki belirli bir programım var. Eğer ticaretteysen insan gününü yaşamamalı her zaman bir sonraki yıl her zaman hedeflemelisin. Ki bu sene ona göre bir adete, ona göre bir ciroya ulaş tabi bunu da körü körüne çarpı iki, çarpı üç katlarıyla yapamazsın. Geçmiş seneleri çok iyi analiz edebilmen lazım. Bir işletmecinin başarılı olabilmesi için geçmiş analizi ve önünü görebilmesi çok önemli. Ve gününü yaşarken hem geçmişini unutmayacaksın, orada neler yaptığını çok iyi bileceksin, geleceğe yönelik planlarını çok iyi yapacaksın. Ve yaptığın her görüşmeyi hiçbir zaman unutmayacaksın, bu benim geleceğime yaptığım uzun vadeli bir yatırımdır diye düşünmek gerekiyor.
P.A: Gerçekten çok keyifli, farklı ve içerikli bir sohbet oldu. Sizin verdiğiniz bilgiler doğrultusunda bende en azından lastiklerin farklı olduğunu öğrendim. Teşekkür ederim.
B.E: Bence de çok keyifli bir sohbetti. Ben teşekkür ederim. Eğer bir şeyleri aktarabildiysem ne mutlu bana.

Fotoğraflar-röportaj: Pelin AĞACIKOĞULARI